2024

isit

International Services

200%

isit
International Services

2024

200%

Estrategia Comercial 2024



Isit hoy!!!!!

+4.000
partes en inventario para servicios

+42.000
tickets de servicios atendidos por año

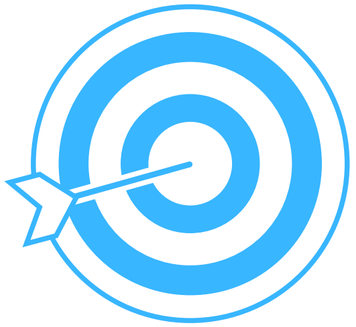
+12.000
tickets de ATM atendidos por año

100% cubrimiento del territorio nacional

+3M USD
ventas anuales

+400
empleados

BOG-LIM
cubrimiento total



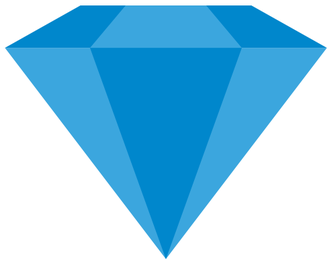
MISION

Somos una empresa colombiana con la suficiente experiencia y confiabilidad para atender el sector IT. Brindamos soporte a multinacionales que requieren soluciones de tecnología, gestión de proyectos, laboratorio y manejo responsable de residuos electrónicos.
Gracias a nuestro personal calificado, ético y visionario, generamos valor único en nuestros clientes al escuchar, entender y capitalizar experiencias que superan expectativas.
Buscamos promover valores, confianza y pasión por nuestro ecosistema comprometidos con el desarrollo del país, creando ambientes laborales responsables, sanos, seguros y amigables, fundamentados en agregar valor, la mejora contínua y la conservación del medio ambiente garantizamos la continuidad de nuestra compañía en el mercado.

VISION



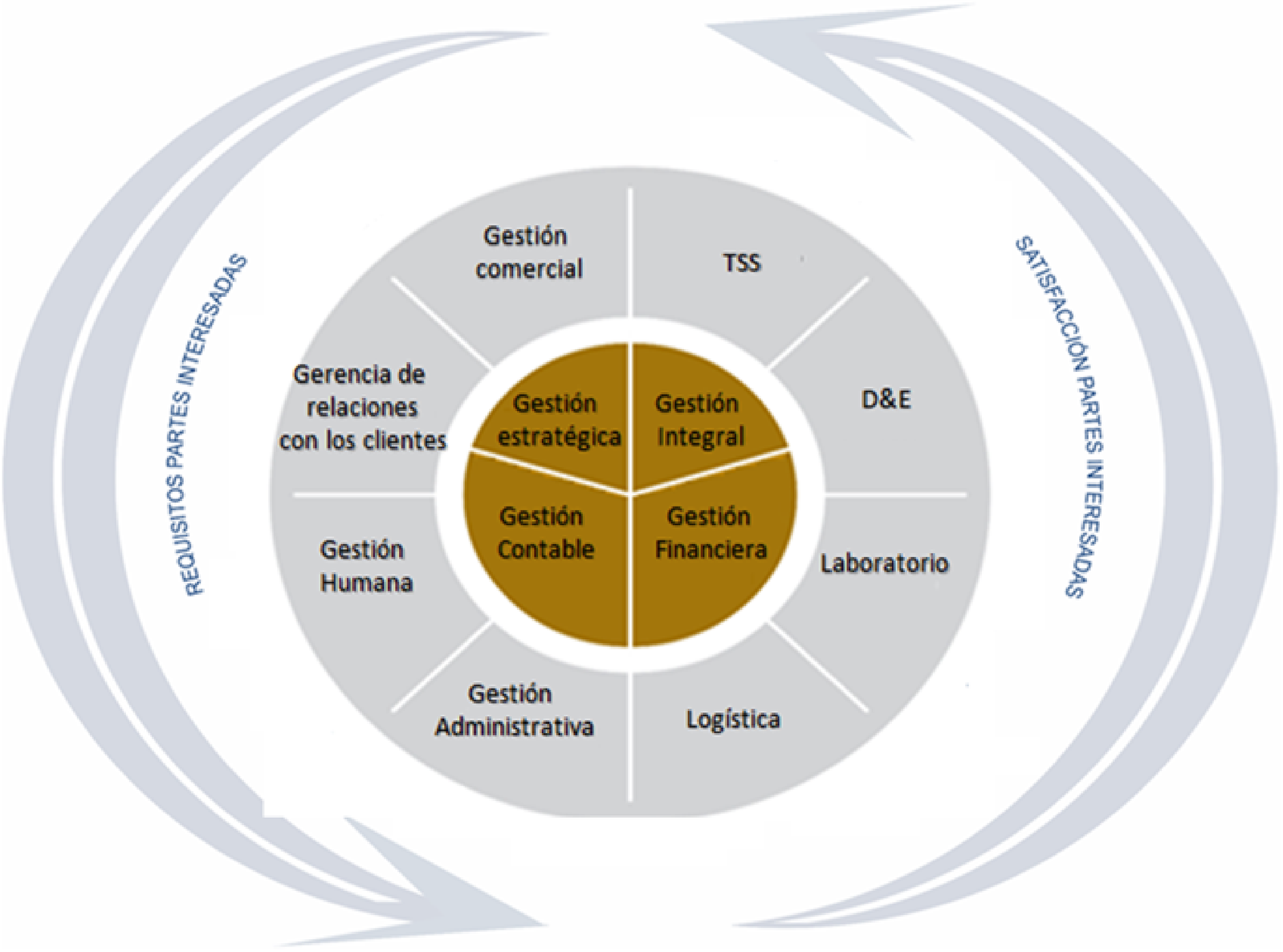
En el 2025 seremos reconocidos en los países de la región como referentes en Colombia, brindando soluciones integrales a través de servicios de soporte tecnológico que superen expectativas y fortalezcan relaciones a largo plazo con nuestros clientes y aliados estratégicos.
Continuará siendo una prioridad estratégica fortalecer competencias, garantizar bienestar social, brindar felicidad y promover la calidad de vida de nuestro talento humano.
Logrando como resultado el desarrollo sostenible de nuestra organización y el crecimiento de nuestro país.



VALORES

PASIÓN Sentimos pasión por lo que realizamos, por nuestra gente, y nos esforzamos a diario por mejorar todo lo que hacemos.
ÉTICA Trabajamos bajo una conducta transparente dentro y fuera de la organización, garantizándole a nuestros clientes y aliados la transparencia y credibilidad en todos nuestros procesos.
RESPETO Sentimos respeto por el entorno y por el hombre, ya que valoramos lo que cada uno tiene para ofrecer y preservar.
CONFIANZA Creemos en las capacidades de nuestros colaboradores, incentivamos la creatividad y estamos comprometidos con su desarrollo humano y profesional.
AUTONOMÍA Incentivamos la innovación y la libertad en la toma de decisiones, enfatizando en la responsabilidad de nuestros actos como individuos y como organización.

isit
International Services


REQUISITOS PARTES INTERESADAS
SATISFACCIÓN PARTES INTERESADAS
Gestión comercial
TSS
Gerencia de relaciones con los clientes
D&E
Gestión estratégica
Gestión Integral
Gestión Contable
Gestión Financiera
Gestión Humana
Laboratorio
Gestión Administrativa
Logística

Participación del valor agregado de las actividades económicas características en el sector TIC

Tabla 2. Participación del valor agregado de las actividades económicas características en el sector TIC 2020[p] - 2022[pr]

Actividad característica TIC	2020[p]	2021[p]	2022[pr]
Telecomunicaciones	45,9	44,2	40,3
Servicios TI	33,9	35,6	38,7
Comercio TIC	12,1	11,5	11,9
Contenido y media	7,2	7,8	8,1
Manufactura TIC	0,4	0,5	0,6
Infraestructura TIC	0,5	0,3	0,3
Total sector TIC	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Fuente: DANE - Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones. Cuenta Satélite TIC
[p] provisional
[pr] preliminar

En 2022 pr la actividad económica TIC que registró mayor participación dentro del valor agregado del sector TIC fue telecomunicaciones con 40,3%; seguido de los servicios TI con 38,7%; comercio TIC con 11,9%; contenido y media, con 8,1%; manufactura TIC con 0,6%, e infraestructura TIC con 0,3%.

ISIT en el Mercado TIC

Servicios y consultoría de tecnologías de la información

La participación de ISIT en el mercado de servicios y consultoria IT tiene una proyección de crecimiento alta, el sector TIC presenta una oportunidad para empresas especializadas en servicios de desarrollarce en compañia de grandes multinacionales del sector que subcontratan debido a la complejidad en sus procesos y que buscan empresas flexibles y agiles para atender mejor a un mercado cambiante y de requerimientos que cada vez buscan ser mas inmediatos.

Nuestra demanda laboral es en terminos de porcentaje muy similar a la participación de facturación, situandose en un 0,12%pr en el año 2023 y se estima que podria aumentar con una demanda continua de mas de 100 personas para el año 2024.

Tabla 9. Producción nacional de productos característicos TIC (millones de pesos)
Valores a precios corrientes
2019 - 2021[p]

Productos TIC CPC Vers. 2 A.C.	2019	2020[p]	2021[p]
Computadores y equipo periférico	3.918	7.488	9.603
Equipos de comunicación	8.137	8.198	10.513
Equipos electrónicos de consumo	192.313	161.331	206.889
Otros bienes y componentes TIC	11.851	5.278	6.768
Obras civiles en infraestructura de Telecomunicaciones	364.550	546.040	336.547
Comercio TIC	5.810.804	6.153.127	7.252.394
Servicios de telefonía fija	3.175.058	2.923.899	2.760.385
Servicios de telefonía móvil	13.448.598	13.646.283	14.111.033
Servicios de otras telecomunicaciones	7.284.519	6.770.654	7.870.289
Servicios de telecomunicaciones a través de internet	6.548.654	6.873.689	7.502.176
Servicios de manufactura para equipos TIC	69.017	88.845	113.934
Software de negocios y servicios de licencias	1.721.974	2.011.340	2.364.436
Servicios y consultoría de tecnologías de la información	13.942.438	14.197.862	16.021.498
Servicios de alquiler o leasing de equipos TIC	1.162.550	1.179.988	1.336.091
Otros servicios TI	2.732.788	2.748.630	2.890.671
Servicios de distribución de programas en paquetes básico y controlado de programación y de películas (pago por ver)	5.113.610	5.005.632	5.491.077
Software de juegos*			
Contenido en línea y servicios relacionados	995.997	1.777.695	2.257.672
Otros contenidos y servicios relacionados	336.575	323.473	396.868
Total productos característicos TIC	**62.923.351**	**64.429.452**	**70.938.845**
Otros productos no característicos TIC	80.852.409	78.046.824	107.433.469
Total producción	**143.775.760**	**142.476.276**	**178.372.314**

Fuente: DANE - Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones. Cuenta Satélite TIC
[p] provisional
* La medición de los servicios de "Software de juegos", se incluye en los productos de "Servicios y consultoría de tecnología s de la información" debido a que en la medición no fue posible separar la producción nacional en estos servicios.

isit International Services

Como nos fue en el 2023

Aumentaremos el posicionamiento en el mercado de Servicios, generando mayor reconocimiento y participación mercado.
Gracias al crecimiento del sector, nuestra compañia tiene un espectro amplio para desarrollar soluciones.

isit
International Services



Objetivo de Facturación Recurrente

2023

trm	**4300**		
Facturación Recurrente y nuevas cuentas 2023			
Cuentas Estrategicas		Cuentas de facturación no recurrente	
Facturación Año 2022	$ **9.409.176.930**	Facturación Año 2022	$ **96.724.425**
Promedio mensual Año 2022	$ **784.098.077**	Promedio mensual Año 2022	$ **8.060.369**
Crecimiento Estimado	10,00%	Crecimiento Estimado	10,00%
Proyección de Facturación Año 2023	$ **10.350.094.623**	Facturación Año 2023	$ **106.396.868**
Promedio mensual proyectado Año 2023	$ **862.507.885**	Promedio mensual Año 2023	$ **8.866.406**

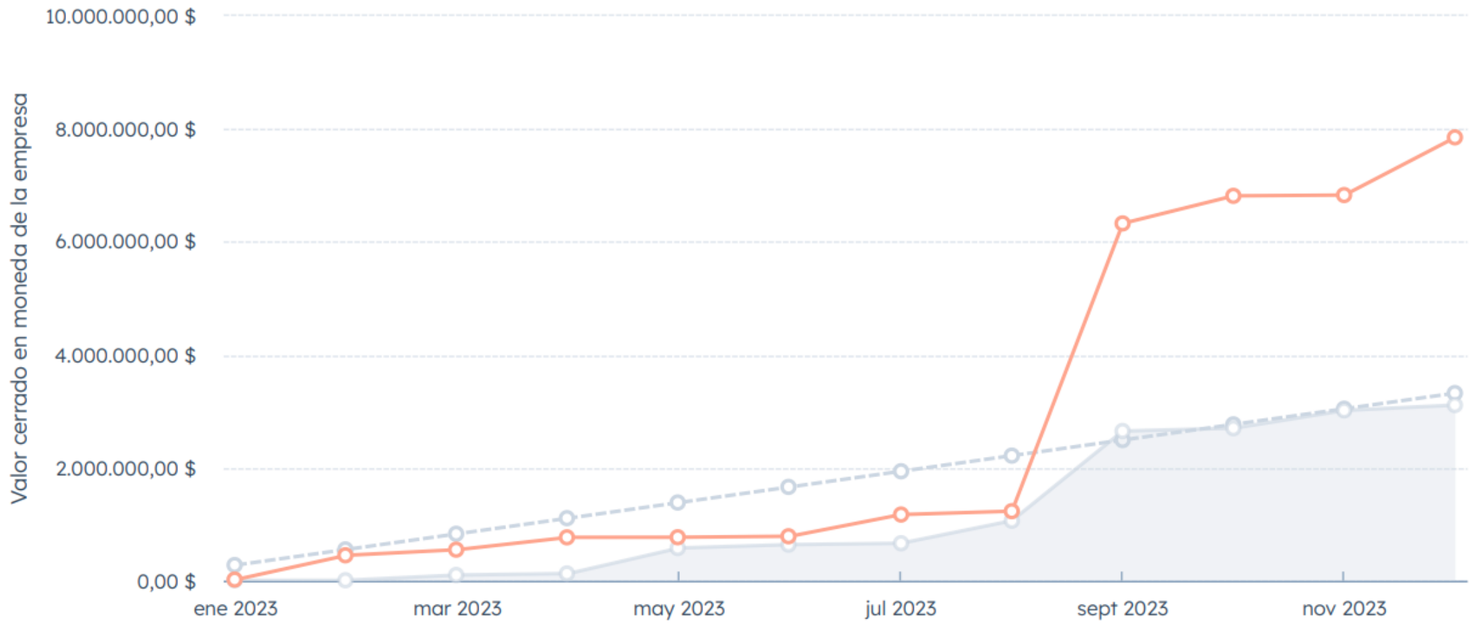
isit International Services

Objetivo de Cierres

2023

Negocios cerrados vs. objetivo

Período: Este año completo | Frecuencia: Mensual | Comparado con: El año pasado



Objetivo Año 2023	$			3.636.951	$ 7.851.861
Objetivo 2023	$	3.321.951	Objetivo 2023	$ 315.000	
Meta cierre por Q	$	1.107.317	Meta cierre por Q	$ 105.000	215,89%

isit International Services

Objetivo de Cierres

2023

NOMBRE DEL NEGOCIO	FECHA DE CIERRE	ETAPA DEL NEGOCIO	PIPELINE	VALOR EN LA MONEDA DE LA EMPRESA	PROPIETARIO DEL NEGOCIO	VALOR PONDERADO DE ETAPA DEL NEGOCIO EN MONEDA DE LA EMPRESA
IBM CO - Ampliacion 2 meses - Doc2930295513 - Servic...	18/10/2023	Cierre ganado (Pipeline de ventas)	Pipeline de ventas	457.000,00 $	Omar Moreno	457.000,00 $
Tiendas D1 - Contrato No. 2 Febrero - Diciembre 2023	16/2/2023	Cierre ganado (Pipeline de ventas)	Pipeline de ventas	353.000,00 $	Omar Moreno	353.000,00 $
IBM CO - Técnico primer Nivel OnSite (IBM) - 3meses ...	30/4/2023	Cierre ganado (Pipeline de ventas)	Pipeline de ventas	23.000,00 $	Omar Moreno	23.000,00 $
IBM CO - Técnico primer ITIL (1.5) -3 meses	30/4/2023	Cierre ganado (Pipeline de ventas)	Pipeline de ventas	7.500,00 $	Omar Moreno	7.500,00 $

NOMBRE DEL NEGOCIO	FECHA DE CIERRE	ETAPA DEL NEGOCIO	PIPELINE	VALOR EN LA MONEDA DE LA EMPRESA	PROPIETARIO DEL NEGOCIO	VALOR PONDERADO DE ETAPA DEL NEGOCIO EN MONEDA DE LA EMPRESA
IBM CO - Ampliacion 2 meses - Doc2930295513 - Servic...	12/7/2023	Cierre ganado (Pipeline de ventas)	Pipeline de ventas	305.000,00 $	Jamir Espinosa	305.000,00 $
IBM CO - Solicitud ITEM 9 Davivienda IBM 2	9/8/2023	Cierre ganado (Pipeline de ventas)	Pipeline de ventas	37.000,00 $	Jamir Espinosa	37.000,00 $
IBM CO - Solicitud ITEM 9 Davivienda IBM	19/3/2023	Cierre ganado (Pipeline de ventas)	Pipeline de ventas	37.000,00 $	Jamir Espinosa	37.000,00 $
Redsis CO - Cotización desmontaje y envió equipos Re...	9/1/2023	Cierre ganado (Pipeline de ventas)	Pipeline de ventas	18.750,00 $	Jamir Espinosa	18.750,00 $
CENCOSUD CO - Valor presupuestal Roll Back Balanzas...	5/4/2023	Cierre ganado (Pipeline de ventas)	Pipeline de ventas	2.600,00 $	Jamir Espinosa	2.600,00 $
Redsis CO - Cine Colombia - Mantenimientos Preventiv...	27/2/2023	Cierre ganado (Pipeline de ventas)	Pipeline de ventas	1.800,78 $	Jamir Espinosa	1.800,78 $
IBM CO - 04-04-23 - Doc3951052374 EO RFQ Colombia ...	30/4/2023	Cierre ganado (Pipeline de ventas)	Pipeline de ventas	1.700,00 $	Jamir Espinosa	1.700,00 $
IBM CO - Cotización elementos de limpieza BDB	17/3/2023	Cierre ganado (Pipeline de ventas)	Pipeline de ventas	1.200,00 $	Jamir Espinosa	1.200,00 $
IBM CO- Cotizacion DIsplay Modelo X13 Lenovo Porve...	13/2/2023	Cierre ganado (Pipeline de ventas)	Pipeline de ventas	850,00 $	Jamir Espinosa	850,00 $
Cencosud CO - Equipos formateo Windows 10	31/3/2023	Cierre ganado (Pipeline de ventas)	Pipeline de ventas	609,04 $	Jamir Espinosa	609,04 $

isit International Services

Objetivo de Cierres

2023

NOMBRE DEL NEGOCIO	FECHA DE CIERRE	ETAPA DEL NEGOCIO	PIPELINE	VALOR EN LA MONEDA DE LA EMPRESA	PROPIETARIO DEL NEGOCIO	VALOR PONDERADO DE ETAPA DEL NEGOCIO EN MONEDA DE LA EMPRESA
IBM CO - Doc4146087909 - Mesa de servicios- on site- ...	25/9/2023	Cierre ganado (Pipeline de ventas)	Pipeline de ventas	4.850.000,00 $	Jairo Gaspar	4.850.000,00 $
ARUS CO - RFP 2023-002 Servicio de Soporte por dema...	15/12/2023	Cierre ganado (Pipeline de ventas)	Pipeline de ventas	1.000.000,00 $	Jairo Gaspar	1.000.000,00 $
IBM CO - Ampliacion 1 meses - Doc2930295513 - Servic...	13/9/2023	Cierre ganado (Pipeline de ventas)	Pipeline de ventas	202.500,00 $	Jairo Gaspar	202.500,00 $
Kyndryl-CO- RFX:1218 Servicios de Monitoreo de Marca...	28/7/2023	Cierre ganado (Pipeline de ventas)	Pipeline de ventas	76.000,00 $	Jairo Gaspar	76.000,00 $
NCR CO - Rollout Colsubsidio	3/4/2023	Cierre ganado (Pipeline de ventas)	Pipeline de ventas	75.892,00 $	Jairo Gaspar	75.892,00 $
IBM CO - RFP- Perfiles para complementar el SOW WS...	24/4/2023	Cierre ganado (Pipeline de ventas)	Pipeline de ventas	50.000,00 $	Jairo Gaspar	50.000,00 $
LENOVO CO - Migración y Soporte seguros mundial	16/2/2023	Cierre ganado (Pipeline de ventas)	Pipeline de ventas	47.900,00 $	Jairo Gaspar	47.900,00 $
SED International - Soporte Kodak	23/11/2023	Cierre ganado (Pipeline de ventas)	Pipeline de ventas	35.000,00 $	Jairo Gaspar	35.000,00 $
IBM CO - LAB - DAVIVIENDA - RFI- Request for inform...	27/10/2023	Cierre ganado (Pipeline de ventas)	Pipeline de ventas	30.000,00 $	Jairo Gaspar	30.000,00 $
IBM CL - Doc3962730883 - RFP MMC CENCOSUD CHILE...	28/4/2023	Cierre ganado (Pipeline de ventas)	Pipeline de ventas	29.000,00 $	Jairo Gaspar	29.000,00 $

Anterior 1 2 3 4 5 Siguiente

isit International Services

Objetivos

2023

Apertura de 2 cuentas nuevas en empresas integradoras del sector de las tecnologias

Ejecución de los contratos firmados en el segundo semestre del 2021 con vigencia hasta el 2023

Cumplimiento de facturación recurrente por $ 19.283.040

Firma de contratos con ejecuciones con periodos minimos de 24 meses

ISIT tiene como objetivo continuar con el creciemiento realizado en los años 2019, 2020 y 2021, proyectando para el 2022 un crecimiento del 10% sobre el total de facturación y un crecimiento en cierres de negocios del 30% .
Dentro de los objetivos, se tienen que continuar con la tendencia de firma de contratos o acuerdos de servicios con tiempos de ejecución superiores a 2 años, como meta que en el 2025 los contratos tengan vigencia de 5 años.

isit
International Services

Integradores Internacionales

incorporacion de cuenta

Objetivo de Facturación en 5 años
Facturación Anual
USD 2´000.000

30% Crecimento Anual

Venta de Servicios IT

Venta de Productos IT

Venta de Software IT

isit International Services

Integradores Nacionales

incorporacion de cuenta

Objetivo de Factración en 5 años
Facturación Anual
USD 1`250.000

20% Crecimento Anual

Venta de Servicios IT

Venta de Productos IT

Venta de Software IT

isit International Services

2024

isit

International Services

200%

Sectores

01

Integradores de tecnologia

02

Retail

03

Industria

04

Banca

					Objetivo Facturación en Dólares		
	Objetivo	Fabricante	Tir1	Requerimiento ventas o Facturación Partner	Año 1	Año 2	Año 3
Desarrollo Nuevo portafolio 2024	Incorporar nuevos partner de representación comercial y de soporte	Lenovo	T1 Reseller / Service Provider	USD 2 MM	$550.000	$660.000	$990.000
		Newland	T1 Reseller / Service Provider		$150.000	$180.000	$270.000
		honeywell	T1 Reseller / Service Provider	USD 2 MM		$0	$0
		Opengear	T1 Reseller / Service Provider		$150.000	$180.000	$270.000
		Assetspire	T1 Reseller / Service Provider / Consulting		$75.000	$90.000	$135.000
		Blancco	T1 Reseller / Service Provider		$10.000	$12.000	$18.000
		Absolute	T1 Reseller / Service Provider / Consulting		$100.000	$120.000	$180.000
		Lenovo/Retail	T1 Reseller / Service Provider		$150.000	$180.000	$270.000
		Bixolon	T1 Reseller / Service Provider		$30.000	$36.000	$54.000

	Objetivo	Fabricante	Tir1	Requerimiento ventas o Facturación Partner	Año 1	Año 2	Año 3
Servicios	Clientes Facturacion Recurrente	Top 10 IBM DE COLOMBIA DE COLOMBIA & CIA S.C.A D1 SAS CENCOSUD COLOMBIA S.A KYNDRYL COLOMBIA SAS NEC DE COLOMBIA S.A COINSA SAS CAJA COLOMBIANA DE SUBSIDIO FA REDES Y SISTEMAS INTEGRADOS S.A.S LENOVO ASIA PACIFIC LIMITED SU NCR DE COLOMBIA LTDA NALSANI SAS NOVOTECHNO DE COLOMBIA S.A.S Nuevo ARUS			$4.533.679	$5.440.414	$6.528.497
	Clientes Facturacion No Recurrente	Top 10 Garantias Bixolon Garantias 3nStar			$123.077	$147.692	$177.231

Estrategia de Comunicación

Aumentar el posicionamiento de marca por medio de una estructura de comunicación solidad, apalancada de la experiencia, capacidad operativa y cubrimiento en el territorio nacional.

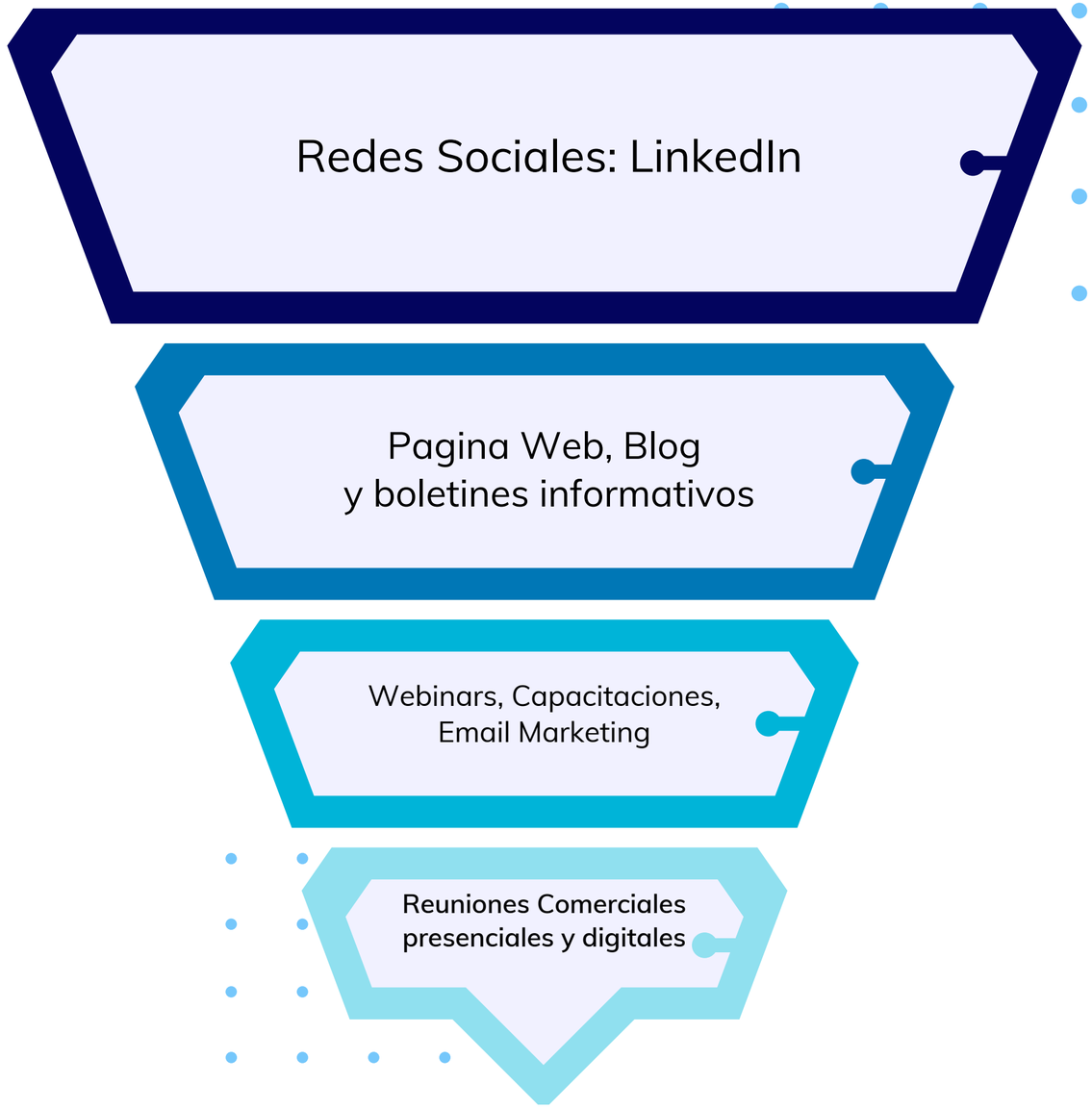


isit International Services

Funnel de Comunicación

Aumentar el Branding y posicionamiento de la marca en las diferentes redes digitales asegurándonos de tener una identidad clara y coherente con nuestros valores, misión, visión.

Nuestro funnel de comunicación ingresa desde las diferentes fuentes digitales con el objetivo de tener un contacto personalizado.



Centro de Servicios

ISIT se convierte en Centro de Servicios Autorizado para la marca Bixolon, habilitando toda su cobertura nacional para soportar los contratos de servicios extendidos que la marca vende en Colombia, tambien se habilita el laboratorio principal en Bogotá para atender equipos dentro y fuera de garantia en horarios de Lunes a viernes de 8 am a 5 pm.

Centro de Servicios

ISIT Continua siendo el Centro de Servicios Autorizado para la marca 3nStar, habilitando toda su cobertura nacional para soportar los contratos de servicios extendidos que la marca vende en Colombia, tambien se habilita el laboratorio principal en Bogotá para atender equipos dentro y fuera de garantia en horarios de Lunes a viernes de 8 am a 5 pm.

Comercializacion

Para mantener su estatus como Socio Emergente, le solicitamos que cumpla con los siguientes requisitos:

- Redes Sociales: Síganos y manténgase conectado con nosotros compartiendo nuestro contenido en plataformas de redes sociales como LinkedIn, Twitter y YouTube.

- Registro en el Portal de Socios: Regístrese en el Portal de Socios de Opengear para acceder a los recursos de ventas y mercadotecnia que le ayudaran a posicionar las soluciones de Opengear con sus clientes.
- Reportes Mensuales de ventas para ayudarnos a comprender mejor la dinámica del mercado y ayudarlo a cerrar más oportunidades.
- Planificación Estratégica de Cuentas: Colabore con nosotros en la planificación estratégica de cuentas para el éxito mutuo.
- Plan de mercadotecnia en conjunto para ayudarlo a generar más oportunidades.
- Representación en su Sitio Web: Incluya las soluciones de Opengear en su sitio web.

Capacitación: Asegúrese de que sus equipos de ventas y técnicos participen en las capacitaciones de Opengear para brindar un mejor servicio a sus clientes.

Fortalecimiento Áreas de Servicios

Las areas en donde ISIT desarrolla sus servicios, estan llevando a la integralidad de las soluciones, incorporando logistica, reparación en laboratorio y atención en campo.
Este tipo de servicios, en donde el cliente tiene un solo interlocutor, permite mejorar la comunición en las operaciones, aumentar la disponibilidad y reducción de tiempos de servicio.

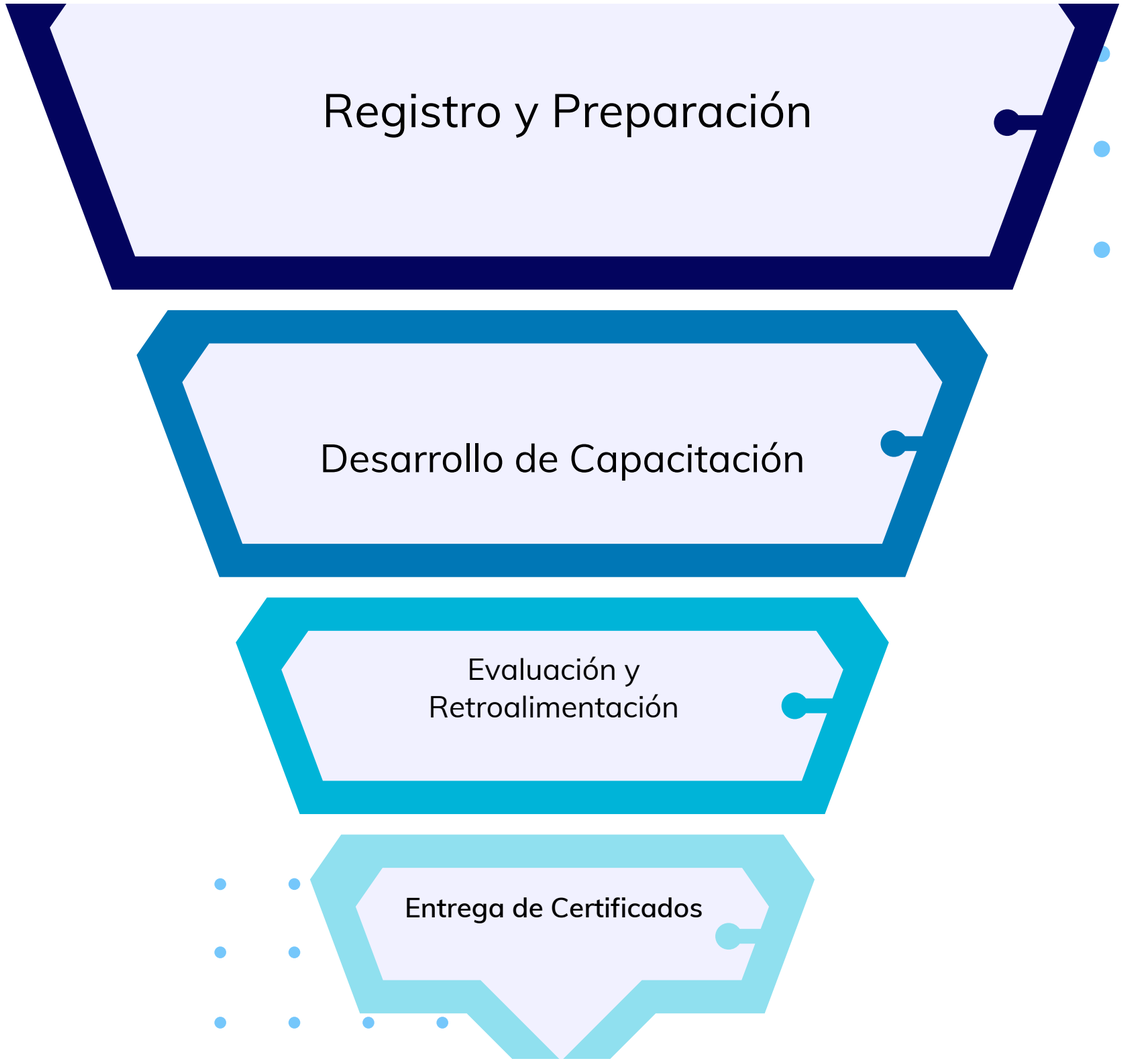


isit
International Services

Plan de capacitación

- Este plan de capacitación comprende cuatro etapas donde se proporciona una estructura guía desde el registro inicial hasta la obtención de la certificación, asegurando que estén debidamente informados, capacitados y motivados, este proceso de realiza por medio de Divulgación Interna.

- Para Partner y Clientes la divulgación de Webinars se realiza por medio de LinkedIn.



Plan de capacitación

























Politica Comercial

Con el fin de aumentar la rentabilidad de la compañia, se establecen las politicas comerciales para la presentacion de las ofertas, los montos minimos de utilidad y los cotos de financiamiento a cargar en cada oportunidad o negicio.



isit
International Services

Politica Comercial

2024

Venta de Producto Hardware

- Margen del 20% despues de costos (producto, aranceles, costos de transporte, comisiones, gastos)
- Magen del 15% para clientes estratégicos, venta de producto con servicios o ventas en alto volumen
- Tiempos de pago a proveedores > de 15 días al tiempo de pago de los clientes a ISIT

Venta de Producto Software

- Margen superior al 40% después de costos (producto, implementación, comisiones, gastos)
- Magen del 8% para clientes estrategicos o ventas en volumen
- Tiempos de pago a proveedores > de 15 días al tiempo de pago de los clientes a ISIT

Venta de Servicios ISIT

- Margen superior al 30% después de costos (personal, herramientas, gestión de proyecto, gastos)
- Margen del 12% para intermediaciones de facturación o servicios prestados por terceros contratados

Costo de Financiación Mensual cargando a la venta del 1,8% por cada mes financiado, se debe contemplar los tiempos de importación, nacionalización, instalación y aprobación de facturación.

Politica facturacion

2024

- 1) se redacta un correo DIRIGIDO a los correos administrativo@isit.com.co y aprendiz.contabilidad@isitco.net
- 2) en copia SIEMPRE se tienen que dejar a omar.moreno@isit.com.co, gertsonmg@gmail.com, contabilidad@isit.com.co y jamir.espinosa@isit.com.co
- 3) el proceso de facturación tiene que ser un tiempo MÁXIMO de una hora desde la solicitud de la factura hasta las emisión de la misma, si supera dicho tiempo se hace un proceso de seguimiento
- 4) en el correo tiene que indicar el centro de costos de manera clara, esto sea media número o nombre del mismo (1001 / LABORATORIO)
- 5) en el correo se tiene que indicar si la factura se se está realizando un servicio o una venta
- 6) en el correo tiene que venir una observación de manera clara por el tipo de SERVICIO O VENTA que se esté realizando tener en cuenta que el el mismo se tiene que adjuntar algún tipo de documentación que valide el motivo o valores de la elaboración de la factura
- -orden de compra
- -actas de entrega
- -consolidados de servicios
- -valores detallados y cantidades

Costo de Financiación Mensual cargando a la venta del 1,8% por cada mes financiado, se debe contemplar los tiempos de importación, nacionalización, instalación y aprobación de facturación.

Politica Incentivos comerciales

2024

Desarrollo de nuevos servicios y Productos			
Ejecutado Sobre Presupuesto	% Comercial	Marketing	Preventa
Resultado 0% - <30%	0,0%	0,0%	0,0%
Resultado > 30% - <=80%	1,5%	0,5%	0,5%
Resultado > 81% - <=100%	2,0%	1,0%	1,0%
Resultado > 100%	2,5%	1,5%	1,5%
Contrato Servicios	1,0%	0,8%	0,8%


isit
International Services